

der Tagesordnung. Vor uns liegt z. B., um nur eines anzuführen, ein Inserat von B.'s Verlagsanstalt in Pinneberg bei Hamburg über „Halbfertige Zeitungen“, durch welches ein bis drei Mal wöchentlich auf der zweiten und dritten Seite bedruckte Zeitungsblätter 40+52 Cm. groß empfohlen werden; 100 Ex. 1. 50. Versprochen wird u. a. eine „halb humoristisch geschriebene politische Rundschau“ und bemerkt: „die politischen Artikel sind in referirendem Stile geschrieben, sodaß sie auch nach längerer Zeit nicht veralten“.

Bei Büchern setzt ein solches Manöver natürlich den festen Bezug einer bedeutenden Quantität, mindestens hundert Exemplare voraus. Was wird nun alles in Bewegung gesetzt, um diese Massen wieder unterzubringen, das der Eitelkeit geopfert Geld wieder herauszuschlagen. Mag der Colporteur aber auch darüber zu Grunde gehen: auf jeden Fall ist er nun „Verleger“ geworden.

Nicht viel besser ist im Großen und Ganzen der Eisenbuchhandel, der sich der Colportage als würdiger Compagnon beigefügt hat und vielfach dieselben Gegenstände vertreibt wie jene, wenn er auch mehr auf die besser situirten Stände reflectirt, unter denen er freilich auch für seine elendeste Waare Käufer genug findet.

Was für Elemente auf diese Weise in den Buchhandel eindringen und hier sich breit machen, möge uns wieder das „Special-Fach- und Schutzblatt“ 1880, Nr. 8 selbst beschreiben: „Die Gewerbefreiheit wird gerühmt, sie habe dem Buchhandel manche, in früheren Verhältnissen nicht zu erwerbende Kraft zugeführt, und, wir können es mit Recht gestehen, nicht zum Schaden. Wenn wir nun auch diese neu gewonnenen Collegen mit Freuden begrüßen, so können wir nicht umhin, noch auf so viele andere hinzuweisen, welche täglich in den Buchhandel eintreten oder sich als Buchhändler geriren, ohne weder zu diesem noch zu irgendeinem anderen kaufmännischen Unternehmen die geringste Fähigkeit zu besitzen, und diese sind es, welche den ganzen Stand herabwürdigen. Ein Jeder wird mit uns der Meinung sein, daß der Buchhändler mindestens doch die allernothwendigste Bildung besitzen muß, um dem lesenden Publicum gegenüber wenigstens mit gleichen Kenntnissen in der Literatur entgegenzutreten; er muß doch im Stande sein, über den Werth oder Inhalt des Werkes u. ein Urtheil abgeben zu können, auch beim Verkauf den Käufer auf dies oder jenes aufmerksam zu machen. Ein großer Theil von Buchhändlern steht jedoch auf solcher Bildungsstufe, daß er kaum ein Werk richtig zu lesen im Stande, ja, in einigen Fällen wenig mehr als seinen Namen zu schreiben versteht; wie soll es denen wohl möglich sein, den gebildeten Käufer resp. Abonnenten zu befriedigen? Wird dieser nicht einen sehr wenig schmeichelhaften Begriff von dem Buchhandel erhalten?“ Das könnte freilich leicht davon kommen! Aber unter diesen Blinden ist der einäugige Zeichner ihrer Skizze augenscheinlich ein wahres Bildungsphänomen. Doch, wären sie nur bloß unwissend! Das ehedem hochgeachtete Gewerbe wird verunehrt durch „industrielle Eindringlinge, die sich darum den Colportagebuchhandel zu ihren Manipulationen aussuchten, weil das Buchergesetz sie von dem Betrieb der Halsabschneiderei zurückhält“ (Bolm). Ganz verzweifelte Geschäftspraktiken werden da berichtet. Wie sie das Vertrauen des Publicums in frevelhafter Weise mißbrauchen, so auch unter sich. Einigemal entnehmen sie Waaren von Grossisten gegen baar, „um nachher einen ihnen gewährten Credit auf das schamloseste auszubeuten“, dies bei dem nächsten Engrosgeschäft zu wiederholen und endlich in „directen Verkehr mit dem Verleger zu treten, den ein gleiches Schicksal erwartet“. Doch auch im Colportage-Großgeschäft herrscht „im Allgemeinen der rücksichtsloseste Egoismus und die schamloseste List“, wenigstens in Berlin, und die „erbärmlichste Concurrenz-

macherei“ (Bolm), welche keinen Corporationsgeist, kein Standesgefühl aufkommen läßt. Woher sollte auch den Blutekeln am Volkskörper Standesehre und Gemeinbewußtsein kommen?

Denn nicht auf dem Bedürfniß des Publicums beruht die Colportage, sondern auf dem Bedürfniß der Colporteurs, wie der Handel der Engländer mit Baumwollenzügen nicht verursacht ist durch die Neigung der wilden Polynesier, sich zu bekleiden, sondern durch die Neigung der britischen Fabrikanten, zu verkaufen. Ist es doch auch mit der christlichen Colportage nicht anders: sie entspringt mehr aus dem Drange, die Bibel und Tractate zu verbreiten, als aus dem Drange, Tractate und Bibel zu lesen. Die Colporteurs suchen „unter hundert Fällen mindestens fünfundneunzigmal diejenige Kundschaft auf und machen sie nutzbar, die sich um das Sortiment in hundert Jahren nicht kümmern würde und für diese so wie so vollständig nutzlos wäre“. Es sind die am wenigsten bemittelten und am wenigsten gebildeten Classen, Fabrikarbeiter und Tagelöhner, Handwerksgesellen, Dienstmädchen und Nähtinnen, welche damit für den Buchhandel „nutzbar“ gemacht werden. Diese Fructificirung könnte man sich gefallen lassen, wenn Garantien gegeben wären, daß es sich um gute Lectüre handelte. Aber schon unser flüchtiger Blick auf die Acteurs läßt darin nichts Gutes ahnen. Noch bedenklicher werden uns die Mittel und Wege machen, durch welche dieses Geschäft sich realisirt.

Da es nicht auf Verbreitung von Bildung und sittlichen Grundsätzen, sondern einfach auf Reichwerden abgesehen ist, begnügt sich die Colportage natürlich nicht mit dem Hausiren, dem Bücherkasten auf dem Rücken. Nicht das Austragen der Bücher selbst ist ihr Beruf, dies geschieht nicht selten für sie von den ordentlichen Sortimentern, vielmehr das Abonnentensammeln für Lieferungswerke. Diese Form der Herausgabe, so trefflich für theure Bildwerke und werthvolle Encyclopädien, ist in der Hand der Colportage eine gefährliche Schlinge geworden. Die Billigkeit des einzelnen Heftes, die allmähliche Abzahlung, die Möglichkeit, nach und nach das Ganze schritthaltend zu lesen, und die Aussicht auf eine leicht und billig erworbene prangende Hausbibliothek bewegt Viele zum Abonnement. Die Geschicklichkeit des Colporteurs fängt Andere. Für ein solches Werk werden fünf- bis sechshunderttausend Prospective in die Welt geschleudert, von der ersten Lieferung werden zweihunderttausend Exemplare, von der zweiten Lieferung hunderttausend gratis vertheilt. Sie werden von dem Detaillisten rationell, „systematisch“ verwendet, d. h. er trägt sie Haus bei Haus, Wohnung bei Wohnung, die bunten prahlerischen Prospective zuerst und dann die lockenden Anfangslieferungen. Nach einigen Tagen holt er sie zu weiterer Verwendung wieder ab und notirt die Abonnenten resp. bringt die Unentschlossenen zur Entscheidung. Während der Sortimenter vornehm wartet, bis der Kunde kommt, höchstens dem notorischen Bücherfreunde eine Ansichtsendung macht, wird vom Colporteur schlechterdings Jeder in Versuchung geführt. So ist es anzusehen, wenn das Anpreisen und Vorlegen in das Verlocken zum Kauf durch fremde Motive übergeht. Nicht mehr das Buch bewegt zum Abschluß des Geschäfts, sondern Vortheile der mannigfachsten Art, welche dadurch sollen erreicht werden können. Der Händler speculirt auf die Sucht reich zu werden, auf das Trachten zuerst nach mühelosem Gewinn. So werden Lotterien eingerichtet, die bei dem so und sovielten Heft gezogen werden und fabelhafte Gewinne enthalten sollen. Die älteste dieser Art ist wohl die mit dem „Lahrer Hinkenden Boten“ verbundene. Es folgten die von Scherl in Köln (Roman: „Pistole und Feder“), Killinger in Wiesbaden, Lindenberg in Berlin u. a. m. Weder in buchhändlerischen Kreisen noch im großen Publi-